

传统零售商转型升级中网络渠道构建方式

产品名称	传统零售商转型升级中网络渠道构建方式
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

一、“实体零售商+自建电商平台”

通过自建电商平台，实现线上线下“一体两翼”发展，目前采取这种运营策略的主要有苏宁、国美。在这种模式下，实体渠道和网络渠道根据不同的目标用户，分别完成消费过程的所有功能，消费者可以在线支付，然后到实体商店享受产品和服务，也可以通过网络商城获取产品信息和用户评价，然后到实体商店消费，增强消费者的购物体验，扩大市场覆盖范围。此时，实体渠道和网络渠道相互补充，实现了线上线下消费者的相互引流，从而增强了零售商的核心竞争力。

二、实体零售商入驻第三方电商平台

实力雄厚的实体零售商与资源丰富的第三方电商平台“强强联手”，协同共进，例如，银泰百货与阿里合作，实现双渠道运营。对于百货商店和购物中心的实体零售商而言，一方面，可以凭借自身的地段优势和丰富的商品资源，实现“一站式”销售，提高消费者购物体验，并借助网络渠道提供送货上门等实现全渠道布局；另一方面，可以依托第三方电商平台，完善客户管理系统，并将产品搬到线上，借助其海量消费流和网络渠道的影响力，提高产品和品牌覆盖率。对于第三方电商平台而言，可以利用实体零售商的实体门店和销售渠道，争取线下资源，实现线下渠道向线上渠道引流。

三“实体零售商+电商平台+移动互联网端业务”

通过微信平台构建微店或者通过开发手机APP，引入移动互联网端业务，真正实现随时随地消费，打造社交化销售圈。目前，王府井、天虹，都在积极打造微店建设。这种线上线下一体化运营模式，最大化拓展了消费者的购物渠道，无论是“线上下单，线下取货”还是“线下购买，高效配送”，都极大地迎合了各类消费者的购物习惯，提高了购物的便利性。而移动互联网端地个性化订阅和消息定向推送等功能也提高了零售商和消费者之间的互动性，营造了多渠道销售，多享受购物的服务与体验。

